

Cirugía Plástica Peruana

Servicio Exportable

Dr. César Morillas Torres

Director Médico Clínica Morillas

Forum: Situación Actual y Potencial de las
Exportaciones de Servicios

Organiza: Prompex

Abril, 6 de 2,004



Situación Actual

Fortalezas y Oportunidades 1

La cirugía plástica peruana tiene un alto estándar de calidad mirada desde el punto de vista del recurso humano: cirujanos altamente capacitados en escuelas internacionales de mucho prestigio, especialistas de primer nivel que integran el equipo, personal auxiliar con formación adecuada, medicamentos, materiales e insumos de primera calidad e incluso el desarrollo de una escuela propia

Cirugía Plástica: ciencia y arte



Situación Actual

Fortalezas y Oportunidades 2

Una infraestructura y protocolos quirúrgicos del primer mundo permiten minimizar los riesgos que involucra una cirugía plástica, haciendo de esta experiencia un acto quirúrgico seguro, no traumático, con gran confort y para el paciente extranjero los costos representan, a su favor, una proporción que oscila entre el 3:1 y 5:1; lo que permitirá que este paciente se convierta también en un turista, eslabonando ambos servicios.

Cirugía Plástica: turismo de belleza y salud



Situación Actual

Fortalezas y Oportunidades 3

El principal mercado, como en la mayoría de los productos de exportación, es USA, en donde existe una alta tasa de obesidad y la cirugía plástica se convierte en un instrumento más de la medicina preventiva, pues además de verse bien el paciente deberá sentirse bien. Asimismo, en USA la alta competitividad en el campo laboral y los prototipos de belleza que se imponen actualmente han hecho de la cirugía plástica un poderoso aliado.

Cirugía Plástica: medicina preventiva

Situación Actual

Fortalezas y Oportunidades 4

Indudablemente otros mercados importantes son Europa (Italia, España, Alemania) y en Sudamérica (Chile, Ecuador), insistimos que al eslabonarse el turismo clásico con la cirugía plástica, siempre será mas atractivo que los pacientes provengan de USA, Europa y aún de Japón, por mayor tiempo de permanencia, interés cultural y mayor capacidad económica.

Cirugía Plástica: servicio exportable

● Debilidades y Amenazas

Ambito estatal

- Legislación imprecisa para el ejercicio especializado produce informalidad. Por ejemplo: un cirujano general no tiene limitación legal para ejercer cualquier especialidad.
- Inexistencia de certificaciones de establecimientos calificados: protocolo de atención del servicio e infraestructura.
- Falta de beneficios tributarios y aduaneros para importar instrumental y medicamentos de última generación.
- Falta promoción de Turismo de Salud: por ejemplo Cuba, China, Argentina y USA.
- Se cobra IGV para el tratamiento de pacientes extranjeros, como exportación de servicio debería estar exonerado.

● Debilidades y Amenazas

Ambito privado

- Los esfuerzos individuales son insuficientes para lograr posicionamiento adecuado.
- Informalidad y audacia de profesionales y pseudo profesionales inescrupulosos perjudican los esfuerzos realizados. Por ejemplo: en una tarjeta de presentación colocar Cirujano Plástico \neq Cirugía Plástica.
- Excesivo celo profesional podría empantanar los esfuerzos realizados, la organización y la concreción de esta propuesta.

Perspectivas de crecimiento de la exportación del servicio

Nuestra experiencia 1

- Muchos cirujanos plásticos calificados tienen un significativo número de pacientes atendidos procedentes del extranjero.
- La mayoría de estos pacientes son peruanos ó latinos residentes en el extranjero, el objetivo son los nativos.
- La referencia para acceder a nuestra Clínica es por recomendación (boca a boca), nuestra web site y dirección e-mail, así como, algunas presentaciones o publicaciones extranjeras realizadas individualmente.

Perspectivas de crecimiento de la exportación del servicio

Nuestra experiencia 2

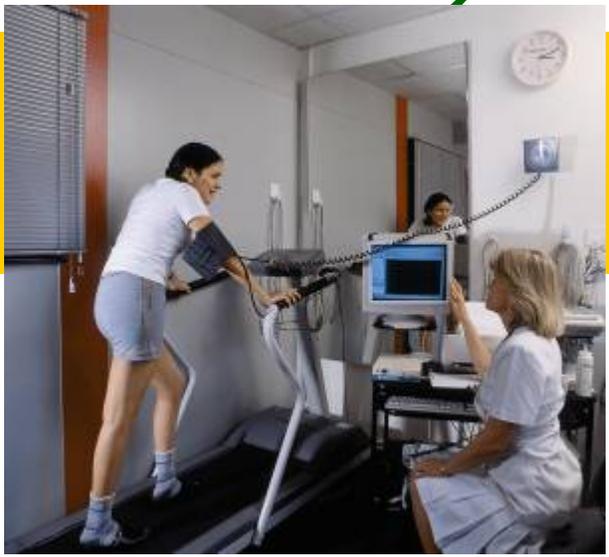
<i>Procedencia</i>	<i>%</i>
Extranjero	8.4
Femenino	85.0
Masculino	15.0

<i>Pais Residencia</i>	<i>%</i>
USA	29.7
Italia	6.4
Chile	5.6
Alemania/España	5.1
Ecuador	4.6
Canadá	2.9

Perspectivas de crecimiento de la exportación del servicio

Nuestra experiencia 3

- La captación de mano de obra calificada y no calificada es muy amplia en cirugía plástica: cirujanos asistentes, anesthesiólogos, cardiólogos, patólogos, dermatólogos, nutriólogos, radiólogos, psicólogos, enfermeras, cosmiatras, técnicos de laboratorio, administrativos, de servicio, de mantenimiento, proveedores de servicios, equipos, materiales, medicinas e insumos, etc.
- Obviamente la tributación resultante de captar este segmento será significativa.



Perspectivas de crecimiento de la exportación del servicio

Nuestra experiencia 4

- La experiencia tanto para el paciente como para nosotros a sido muy satisfactoria y permite que la cifra de visitantes extranjeros se incremente año a año, gracias a la globalización.
- Convenios con otras clínicas: I. Pitanguy (Brasil), J. Juri (Argentina), P. Fournier (Francia), E. Santos (México) permite someter a casos difíciles a juntas médicas ampliadas.
- Considerando que existen posibilidades razonables de acreditar especialistas e instituciones en número adecuado para promocionar este servicio internacionalmente, las perspectivas de crecimiento son bastante buenas. No falta nada para compararnos con clínica extranjeras de primer nivel.



Perspectivas de crecimiento de la exportación del servicio

Nuestra experiencia 5

- Nuestras primeras promociones de post grado se están “super-especializando” en áreas específicas en el extranjero y retornan a nuestro staff.
- Deberá implementarse un Plan de Promoción Internacional de la Cirugía Plástica Peruana optimizando fortalezas y eliminando debilidades.
- Premio “Meritorius Award” por la Peruvian American Chamber of Commerce of Florida, en reconocimiento al profesionalismo y humanitaria contribución en apoyo a los niños de Latino América.
- Proclamación del “Dr. César Morillas Day” por la Ciudad de North Miami Beach, Florida, en mérito a su trayectoria profesional y su preocupación por la calidad de vida de sus pacientes.

Estrategias a emplear para desarrollar la exportación del servicio

Nombrar un Grupo de Trabajo multisectorial del estado y el sector privado, que propondrá:

- El perfeccionamiento la legislación y normatividad vigente para estandarizar el servicio de cirugía plástica como un producto de exportación desde al óptica profesional, de protocolo y de infraestructura.
- Proponer los mecanismos que incentiven y permitan presentar la cirugía plástica peruana como un servicio de excelencia.
- Proponer los mecanismos para relanzar exitosamente este servicio exportable con el respaldo del estado peruano y certificación internacional